

VELKOMMEN TIL DENNE KVELDEN FOR GODE MINNER



Ta gjerne også en titt på www.nymoen.info

**VI SOM SITTER
HER, HAR SÅ UTROLIG MYE
Å VÆRE STOLTE AV**

**Vi var først ute i Norge
på mange områder når
det gjaldt butikkdrift**

Men det startet vel egentlig her



Netto 500 Nytt konsept En forløper for PRIS konseptet

Kassa-apparatet er hjernen i NETTO 500



Dette kassa-apparatet holder rede på varenes pris og hvor mye det går av hver vare, noe som gir god oversikt og rasjonell drift. Bl.a. blir prising av varer overflødig. Ved kassa i Netto 500 sitter Sonja Wick.

— Bjørn Nymoens «Netto 500» er nyeste tilskudd til dagligvaretilbudet i Horten. Nymoen har med dette åpnet sin fjerde forretning her i byen, og det er et meget avansert kassa-system som er den ene hovedårsaken til at han kan slå inn på en ny linje dagligvareforretning, nemlig at man kan plukke varen direkte ut fra kartongen. Dermed slipper man å prise varene, og man slipper arbeidet med å ta dem ut av kartongene for å plassere dem i hyller eller disker.

— Dette kassaapparatet er noe av det mest moderne som er på markedet, forteller Nymoen som er kommet tilbake fra en tre ukers studierelse i USA, der han studerte nettopp miniprisbutikker. Disse er forøvrig etter Nymoens oppfatning på klar frem-

nummeret på varen. Prisen på vedkommende vare er lagret i hjernen og tas fram av apparatet.

— I tillegg til at systemet virker arbeidsbesparende, gir det meget god oversikt over hvilke varer vi selger, og dermed hvilke mengder vi skal ta inn av de forskjellige varer. Det letter innkjøpene betraktelig, fordi vi til en hver tid kan ta ut opplysninger om hvor store mengder vi har av hver enkelt varetype. Det medfører at vi kan gjøre riktige innkjøp, for vi har hverken plass eller anledning til å sitte inne med store varelagre.

— Systemet gir også en meget god økonomisk oversikt, slik at man nesten fra dag til dag — fra uke til uke — kan trekke ut det økonomiske resultatet og vurdere det.

— Det gir også nøyaktig oversikt over svinn, og det siste medfører jo en betraktelig kostnadsfaktor i de fleste forretninger.

— Som nøkkelord vil jeg altså nevne: Riktige innkjøp, full økonomisk oversikt og oversikt over svinn.

funnet tiden for dette moden ennå i Horten.

God plass

— Men dette med miniprisbutikk er ikke noe du har trukket rett ut av luften?

— Nei. Som nevnt var jeg i USA for å studere dette nærmere, og i tillegg hadde jeg dette lokalet med relativt god plass, og som er oversiktlig.

— Jeg har jo prøvd lavprissoppletget på Vektermat, og dette er et skritt videre. Det representerer også et skritt lenger enn man har gått tidligere her i Norge, fordi vi bare kjører med uprisede varer, bortsett fra ferskvarer som er priset.

— Vi har tatt konsekvensen av at arbeidsbesparelse medfører lavere kostnader og dermed billigere varer. Vi fører jo også alle de varetypene folk trenger daglig. Man kan godt klare seg med å handle her, det er bare om man vil ha litt ekstra til lørdagskoson, man er avhengig av å gå til andre forretninger.

— I stedet for 15 sorter tannbørst fører vi for eksempel bare



STERK KOST PÅ
SIDE 4 OG 5 ...

**NYTT OG NYTTIG FOR MATBUDSJETTET ÅPNER IDAG!-
VI «TRÅR» TIL MED MATPRISER SOM GJØR DET BILLIG Å LEVE!**

**GO-DAG MED NY MATBUTIKK I HORTEN! - TIDLIGERE VEKTERMAT A.S. ÅPNER DØRENE ETTER STOR
OMGJØRING - NÅ SKAL DET GÅ PÅ  HORTEN'S NYE MATBUTIKK HVOR DU HVER DAG - HELE ÅRET
FAR ALLE MATVARER - OGSÅ DET DU BRUKER MYE AV HVER DAG - FRA 10 - 50% BILLIGERE!
DU VIL MØTE DET SAMME HYGGELIGE PERSONALET SOM FØR OG DET ER EN GLEDE FOR OSS Å ØNSKE
DEG OG DINE TIL ÅPNINGEN.**

I DAG 10/3 KL. 10⁰⁰ ÅPNER



**KJØPMANN
BJØRN NYMOEN**



**BUTIKKSJEF
JAN ERIK HANSEN**



**ASS. BUTIKKSJEF
PER GUNNAR ELLEFSEN**



**ASS. BUTIKKSJEF
STEIN RUNE HEGG.**



**BUTIKKEN SOM HAR ÅPENT ALLE
DAGER FRA KL. 9⁰⁰ - 20⁰⁰**

**Men det aller viktigste
var menneskene
bak PRIS kjeden**



**RUTIKKSJEF
JAN ERIK HANSEN**

To kjekke karer

Leif Roger Andersen. Han var ansatt hos Olav på Skoppum. Det var første dagen min i PRIS. Har utrolig mange fine minner fra den tiden. Hils så masse til de andre, og kos dere. Masse varme hilsner fra Bengt. Astrid hilser også.





**ASS. BUTIKKSJEF
STEIN RUNE HEGG.**







Mange flotte damer hadde vi også !













Her gjorde jeg min aller største bommert når det gjelder mine menneske kunnskaper. Dette skjedde når jeg overtok Mini Vekter - 8 til 8 og Margareth Nicolaisen. Hun var en av mine mest lojale ansatte som bare var superdyktig

Ja noen har
dessverre
også, gått
bort men vi
husker deg
Freddy med
mange gode
minner





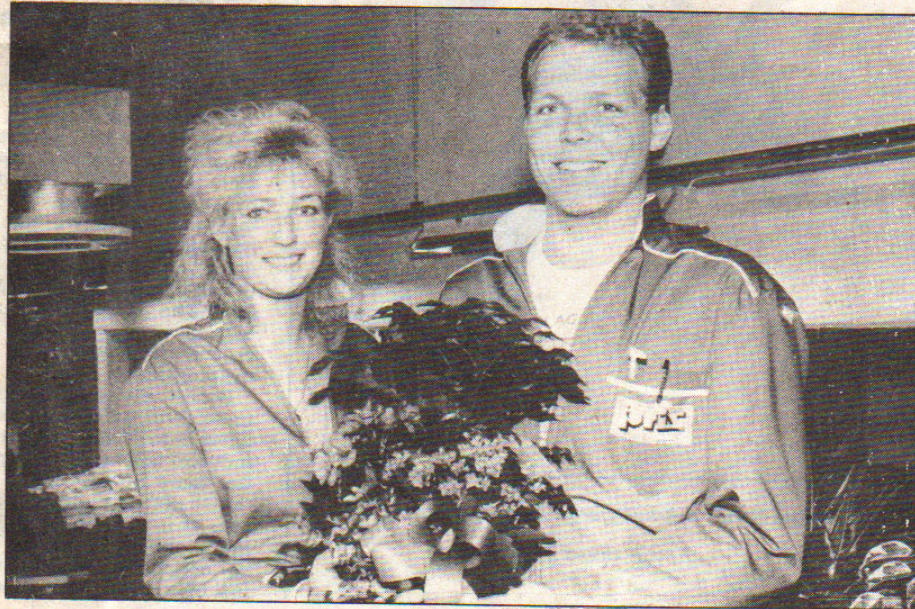
**En del turer og
utflukter var vi**

også på

- **Båtturer**
- **Lofoten**
- **Roma**
- **Paris**



Storstilt åpning på Skoppum



- Tunet ble godt besøkt på åpningsdagen, forteller Stein Rune Hegg og Britt Johansen i Pris' filial. (Foto: Sonia Jensen)

Det ble en storstilt åpningsdag på skoppum torsdag, da bygdens nye butikksenter hadde sin første salgsdag. Vi hadde besøk av mange kunder, spesielt på formiddagen, forteller Stein Rune Hegg og Britt Johansen fra Pris' avdeling i Tunet.

Dette må karakteriseres som meget tilfredsstillende, fordi forretningen hadde konkurranse fra langdager både i Tønsberg og Horten.

Stein Rune Hegg er til daglig avdelingsleder hos Pris i Sande, men skal assistere i innkjørfasen på Skoppum. Han er spesielt beskjeftiget

med å starte opp det datastyrt lager- og kasseprogrammet. Ingen spesielle tilbud på åpningsdagen, forretningens årlige tilbud er tilstrekkelig, mener han og Britt Johansen, som er fast tilknyttet Skoppumfilialen.

Foruten kolonialforretning inneholder Tunet, sportsforretning, klesforretning for damer, herrer og barn i alle aldre, samt et parfymeri. I tillegg holder man på å innrede et solstudio,

bistro og arkitektkontor.

the name in air-compress

INGENIOR
ide S. V.
Postboks 4. 3201 Sande

«Hemmelig» butikkåpning

ØIVIND MUNKÅS ANDERSEN

HOLMESTRAND: Dagligvarekjeden Pris åpnet mandag butikk i Holmestrand. Butikken, som holder til på Kleivbrottet, er størst i byen med sitt gulvareal på 1 300 kvadratmeter. Åpningen var uvanlig i den forstand at den nærmest foregikk i all «hemmelighet». Kjøpmann Bjørn Nymoen hadde ikke bekjentgjort åpningstidspunktet på forhånd, og det var helt bevisst:

— Jeg ønsket ikke kaos med kjempelange køer og varer som er utsolgt. Tvert om ønsket jeg at kundene skulle ha en positiv opplevelse av butikken også på åpningsdagen, sier Nymoen som med butikken i Holmestrand nå har fem butikker i Nordre Vestfold. Den nyeste er den største.

— Vi har satt oss som mål å bli den største privateide dagligvarekjeden i denne delen av fylket. Det målet er nå nådd. Men det betyr ikke at vi ikke vil fortsette å ekspandere: Jeg regner med



Butikksjef Rune Skog (t.v.) og kjøpmann Bjørn Nymoen utenfor Pris-butikken i Holmestrand. Skog var tidligere butikksjef i Pris Horten.

flere åpninger i løpet av det nærmeste halvåret.

Pris-butikkene satser på «pris». Enkel innredning og rasjonell drift gir lave kostnader. Viktig i den forbindelse er datasystemer. Bjørn Nymoen har faktisk utviklet butikkdata-systemer som er solgt til 250 dagligvarebutikker over hele landet. Og selvsagt bruker han slike systemer fullt ut i sine egne butikker.

— Konkurransen er skarp på dagligvaremarkedet i Holmestrand?

— Ja, men ikke verre enn at det er plass til oss også. Forbrukerne har jo bare fordeler av at det er mange butikker i byen. Det betyr at kjøpmennene stadig må bli dyktigere og dyktigere.

En av de nærmeste naboene til Pris på Kleivbrottet er Sando Dagligvare.

— Betenkt over å ha en konkurrent så nær?

— Nei, vi driver ganske forskjellige butikker, og jeg ser faktisk på Sando mer som en samarbeidspartner enn konkurrent. Vi samarbeider om å få flest mulig kunder til denne delen av byen, sier Bjørn Nymoen som har åtte fast ansatte i sin nye butikk. Bare fire av dem vil være på jobb samtidig. Det sier også litt om rasjonell drift.

Pris overtar Elle

Butikk-kjeden Pris har overtatt Elle-butikkene i Horten og Holmestrand. Den rent fysiske overtakelsen skjer på ettersommeren, men kontrakten er allerede inngått.

Kjell-Arne Bratli

Kontraktssummen er ikke lekket ut, men i forhandlingene mellom Elle og Pris ble forretningen i Horten stipulert til noe over 2 millioner kroner.

Pris-sjef Bjørn Nymoen ville i går ikke kommentere kjøpet. Han hadde imidlertid møte med de ansatte i Horten på kvelden og orienterte om bakgrunnen for kjøpet. Etter det Gjengangeren har grunn

til å tro vil de ansatte ved Elle Horten beholde sine jobber og, ikke minst viktig, samme lønn som før. En lønn som ligger godt over tariffgjennomsnittet.

Avisen har også grunn til å tro at Elle i vesentlig grad vil beholde sin nåværende profil. Men butikken vil få øket kravene til lønnsomhet, trolig gjennom rasjonalisering av driften.

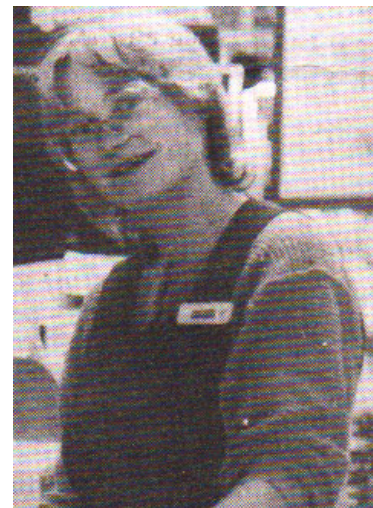
Elle Horten har hatt en nedgang i omsetningen fra rundt

30 millioner kroner årlig til cirka 25 millioner.

Heller ikke på selgersiden foreligger det kommentarer. Men det er møbelkjeden Ligo (Elle-eier) som har ivret for konsentrasjon av butikker i Drammensdistriktet og dermed salg av butikkene i Vestfold.



Bjørn Nymoen i Pris har overtatt erkerivalen Elle i Horten og Holmestrand.



Hanna og jentene
fira flaggene når
jeg kom for å
overta butikken

PRIS-KREMEN

1.Utgave April 1989

Løssalg.

Øker mest

GRILL-FEST !

Lørdag 10.Juni For alle de ansatte, ta med din partner.
Påmelding i hver butikk, senest 15.mai.

GRATIS !



VI HOLDER

Brus,øl og mat,resten ordner Dere selv.
De som kommer alene er å betrakte
som lovlig vilt.

18 års grense.(Jan-Erik Pris Horten.)

ALT TIL
GRILL !

PRIS-KREMEN

2.Utgave Juni 1989

Løssalg.

Øker mest



PRIS-KREMEN
viser deg alt du selv ikke så

BILDER FRA GRILLFESTEN

HVA ER DETTE!

Løs oppgavene og bli med i trekningen.
Flere gevinster verd kr. 100,-



GRATULASJONER

ANNONSER

VITSER

Hun sa bare: La meg prøve å styre
så er du en engel



Vi betrakter Nymoen's butikker
opp igjennom årene.

**LES OM FLASKEGUTTEN
STEIN-RUNE**







Betjeningen ved PRIS-HORTEN

" FLASKEGUTTEN " Stein Rune begynte å arbeide for Nymoen allerede i 1977, dengang som gulfv og flaskegutt. Han er en av veteranene i Pris kjeden. I første omgang var han ved forretningen fra -77 til -83, de siste to årene som assistent. Han ble deretter overført til Pris Sande hvor han var butikksjef i tre år. I dag er han igjen tilbake ved Pris Horten, nå som butikksjef her og han omgir seg med en serdeles aktiv og veltrimmet betjening.

FLEMING WESTERGÅRD begynte 1/12-87, og før det var han 3 år i Sande. En av sliterne vi setter stor pris på.

ARNE NICOLAYSEN har vært i kjeden i 7 år, en trofast og pålitelig kolega.

HARALD BREGNER (Ass. butikksjef)
begynte den 1/6-86

EJØRNAR SIMONSEN
Begynte den 1/7-86

CECILIE ANDERSEN
Begynte den 1/9-87

HILDE GJESSING
Begynte den 1/4-87

KRISTIN JOHANSEN
Begynte den 1/12-87

INGER HELENE LUNDE
Begynte den 1/1-87

HILDE ODDLI
Begynte den 1/9-87

ANETTE THORSEN
Begynte den 1/3-88

BENTE BØ
Begynte den 1/5-89

UNNI HAUGEN
Begynte den 1/2-89



Et knippe ansatte fra Pris-Horten.

Vi oppfordrer alle til å sende in bilder slik at forretningene blir skikkelig representert.

pris-KREMEN



3. utgave oktober 1989 løssalg

Informasjon om
ALLES / PRISKJEDEN



LES OM PRIS PLUSS
OG HVA BUTIKKSJEFEN DER HAR Å SI

HVA ER DETTE !

Løs oppgaven og bli med i trkningen

Påmeldingsfrist 1. november
Fremmøte kl. 19.00



JULEBORD

HVITSER
ANNONSER
GRATULASJONER

BUTIKKSJEF HANNA ANDERSEN

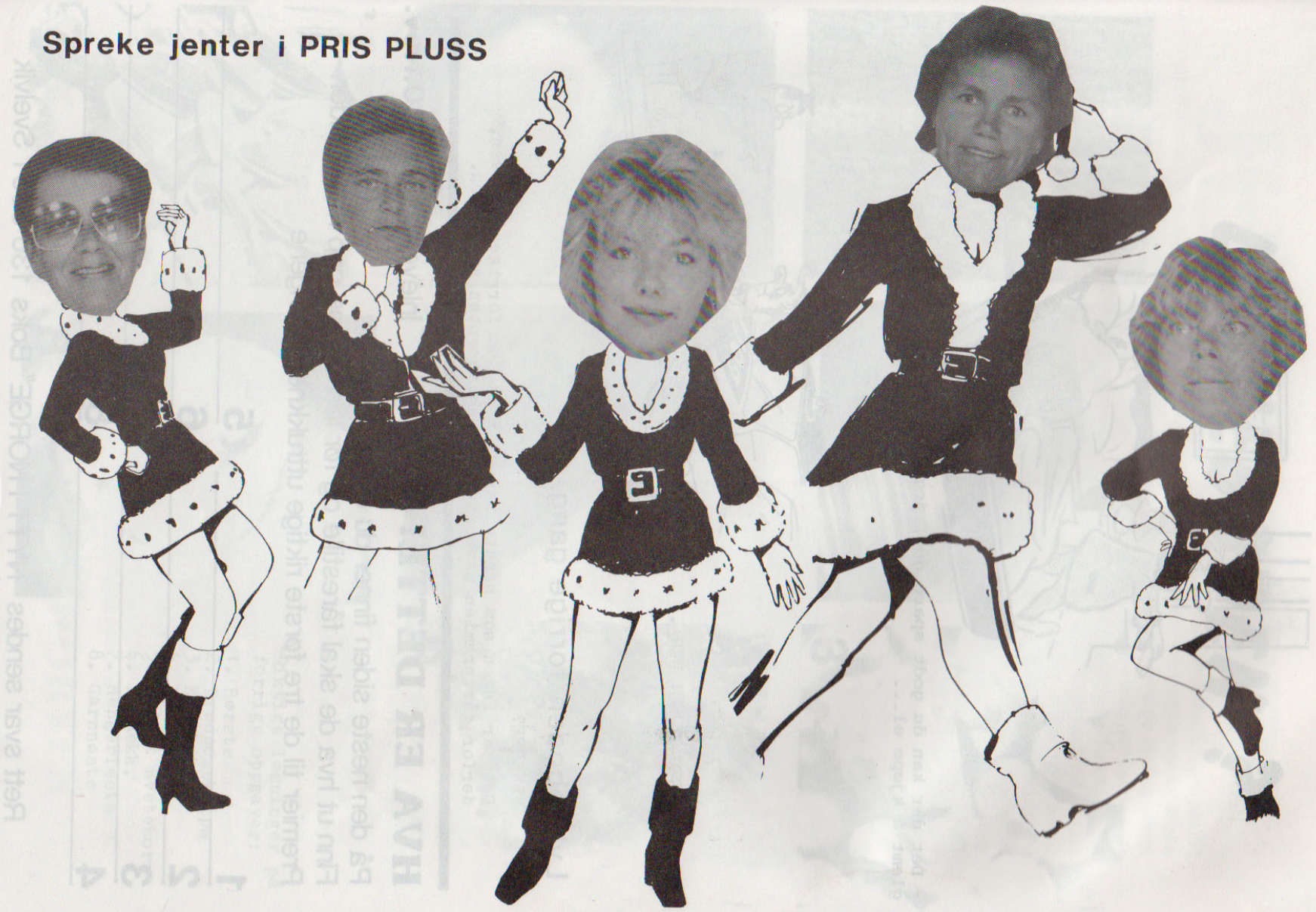
Jeg er Dansk og flyttet til Norge februar 1980. Da var arbeidsledigheten så stor i Danmark at det var umulig å få fast jobb. Jeg fikk jobb som kassadame i et supermarked på solbergmoen utenfor Drammen. Det var ikke bare enkelt, mange kunne ikke og ville ikke forstå meg, spesielt var tallene vanskelig. Butikken ble overtatt av Elle, men året etter solgt igjen. Jeg søkte da til Horten og var med helt fra starten av "Elle Horten". Jeg hadde jobb som ass. butikksjef frem til 1. juni 1986, og fikk da jobb som butikksjef. Første august 1988 ble Elle Horten til PRIS PLUSS, det var 5. gang jeg har hvert med på salg/overdragelse av en butikk. Hver gang har det hvert spennende hva som

ville skje med arbeidsplassene. Men det året i Pris har kun hvert posetiv, meget lærerik og jeg har møtt mange posetive og flinke mennesker - stå på mennesker, og det er viktig med den konkurransen vi har idag. Alle må stå på for sin arbeidsplass. Bjørn Nymoer er en meget dyktig og drivkraftig person, som satser på de menneskelige ressurser og ansatte som er villig til å stå på og gjøre sin arbeidsplass til den beste. Så vil jeg avslutte mitt innlegg og oppfordre alle i pris til å jobbe for sin arbeidsplass. Det er viktig i dag med stadig større arbeidsplasser. Ikke klag før du har gjort noe posetiv selv. Lykke til i Alles og Priskjeden.

Hilsen Hanna



Spreke jenter i PRIS PLUSS



BUTIKK DATA AS

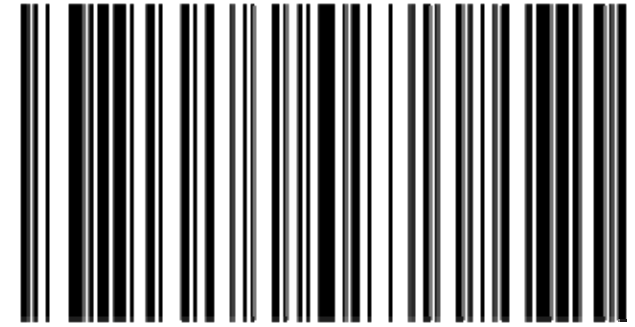
BJØRN NYMOEN - STORGT. 19 - 3190 HØRTEN TLF. 033/41195







Vi var de første i Norge som utviklet dataprogrammer og gikk fra PLU og "dumme" kasser, til strekkoder og skanning ved at Nils Atle fant ut hva som skjedde mellom master og slave kasser, ved hjelp av å studere på nuller og ett tall.



Vi var den andre butikken i Norge
som hadde kasser som hadde
scannere og kunne lese strekkoder

Elektronisk utskrift av hylleforkanter og plakater «fant vi opp»



Åpningstider var vi jo blant de absolutt første i Vestfold





Elektroniske
Hylleforkanter
installerte vi i
Pris Holtandalen.
Her var vi først i
Norge til å teste
dette ut



Elektronisk tyverialarm i Vektermat



Butikksjef Jan Erik Hansen i Vektermat A/S i Horten i en av de elektroniske portene som varslar hvis noen prøver å ta med seg varer de ikke har betalt for.

Som det første firma i Norge, har Vektermat A/S i Horten installert et avansert elektronisk overvåkingssystem for å forhindre butiktyverier. Systemet består av elektroniske porter ved kassene og ved dørene. Varene i butikken vil bli merket på en spesiell måte, og kontrollapparatet vil varsle med rødt lys og summetone hvis noen passerer med varer skjult i vesker, i lommer eller på kroppen.

Før systemet blir satt i drift, skal vi henge opp plakater i butikken og sette inn annonser i avisene for å fortelle om det nye systemet. Vi har ikke satt systemet i drift for å knipe flest mulig, men tvert imot for å gjøre Vektermat til en butikk uten butiktyver, sier kjøpmann Bjørn Nymoen til Gjengangeren.

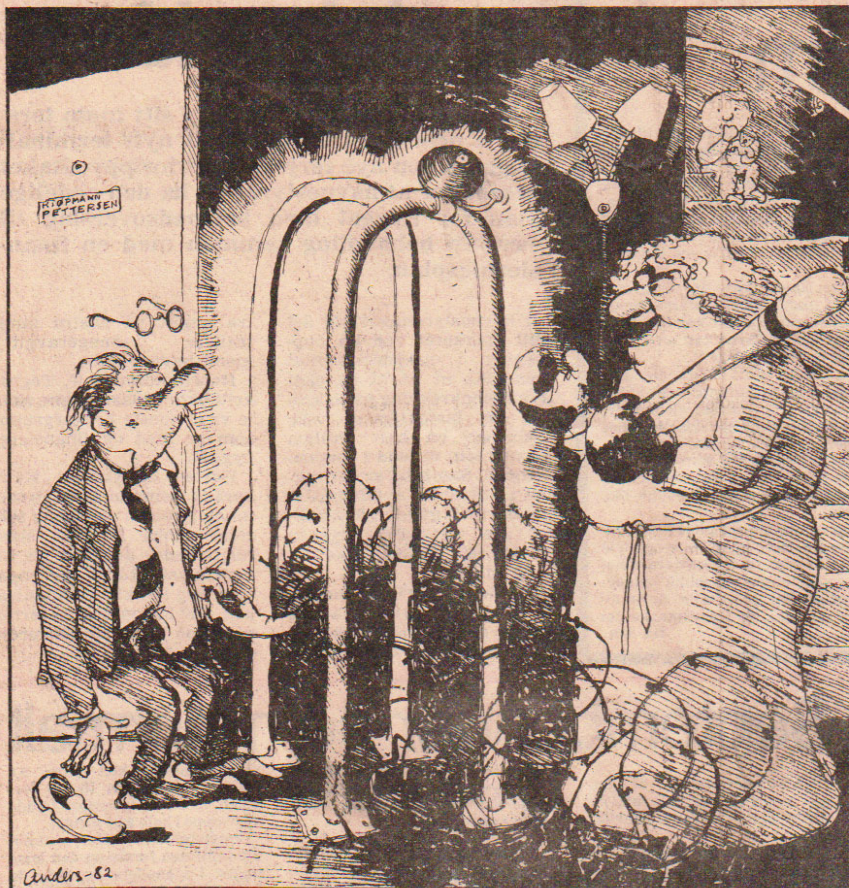
Nymoen forteller at svin i

setningen på årsbasis. For Vektermat blir dette et beløp i tohundretusenkroneklassen. Selv om den sikkerhetspakken Nymoen har kjøpt av et Oslo-firma koster endel, regner Nymoen med at det skal bli betydelig innsparinger som han ønsker at kundene skal få del i gjennom lavere priser.

Til syvende og sist er det kundene som må betale omkostningene ved butiktyverier, sier Nymoen.

Alarmsystemet har allerede vært i bruk en tid i Sverige og USA. Anlegget på Vektermat blir et pilotprosjekt for Norge, og Oslo-firmaet vil bruke Vektermat i sin markedsføring av systemet overfor andre dagligvarekjøpmenn. Hvis anlegget i Vektermat svarer til forventningene, vil Nymoen vurdere å installere systemet også i sin øvrige dagligvareforretning.

Ukens Andies:



Anders-82

Velkommen til vårt nye servicetilbud! Den slår ut på alkohol, parfyme og tomme lommebøker!

8/10-82

Første
dagligvare
butikk i
Norge som
tok i bruk
alarm
overvåking
av varene

Horten vil bli prøveby ved elektronisk betaling

Minibankkort har blitt vel kjent i løpet av de siste årene. Det er mulig å ta ut penger i bankene med disse kortene, og svært mange steder kan man fylle bensin og så bruke kortene ved betaling. Det er imidlertid helt klart at nye kort vil gjøre det mulig å benytte kort i svært mange forretninger.

— Bankene går nå videre med utviklingen av elektronisk betalingsformidling i Norge, og det tas sikte på å installere nye salgsstedsterminaler i løpet av 1986.

forteller soussjef Odd Eivind Andersen i DnC i Horten til Tønsbergs Blad.

Innen DnC er vi i Horten blitt plukket ut som prøvested. Vi har selv forsøkt oss i det små ved at bankens egne funksjonærer har betalt med det nye kortet i forretningen «Pris». Senere vil dette kortet kunne benyttes av andre.

— Nå er det mange kort i bruk?

— Ja, og det er sikkert ikke lett for folk å skille de fra hverandre. Jeg kan nevne at Bankforeningen, Norges Handelstands Forbund og Norges Detaljistforbund er blitt enige om å samarbeide om introduksjon av systemet. Vi vil da få et felles «jernbanespor» i vår elektroniske betalingsformidling fordi også andre kortselskaper kan slutte seg til systemet.

Det er kanskje en overraskende opplysning, men faktum er at vi her i landet er blant de land som

slik det htil er gjort i forbindelse med minibankkort. Det samme vil altså bli tilfellet for det nye systemet.

— Det har vært prøvekjørt andre steder?

— Jeg kjenner til at det har vært drevet forsøk bl.a. på Lillestrøm. Litt overraskende er det kanskje at det i første omgang har vært eldre mennesker som har benyttet tilbudet. Trolig henger det sammen med at eldre mennesker har liten lyst til å ha penger på seg. Det er jo vel kjent at eldre ofte er utsatt for tyver.

— Hvorfor elektronisk betalingsformidling?

— Det er flere grunner til dette. Bankene har selvsagt behov for gradvis å komme bort fra den meget ressurskrevende papirbaserte betalingsformidlingen som vi har idag. Dette veier tungt i satsingen på området.

Også forretninger og forbrukere vil dra nytte av effektiviseringsmulighetene. Å betale i en forretning med sjekk tar i gjennomsnitt godt over ett minutt, mens betaling med kontanter tar

gene den fordel at kassabeholdningen reduseres. Det blir mindre kontanter å bevare og å frakte til nattsafe. En konsekvens av ran blir derfor også mindre. Risiko for at betjeningen gjør feil reduseres også.

For kundene vil jeg nevne at

det ikke vil være risiko forbundet med tap eller tyveri, og det vil gå raskere å bli ekspedert. Betaling med kortet vil videre bli rimeligere enn ned sjekk.

La meg ellers få tilføye at det fra bankenes side overhodet ikke er aktuelt å bruke systemet slik at

det kan skade kundens interesse.

— Når vil prøveprosjektet bli satt igang i Horten?

— Det vil skje om kort tid, men det er klart vi kommer til å gi informasjon om dette, forteller soussjef Odd Eivind Andersen. (Raymond)

NK Nr 10 8 MARS 1986

– Ny markedsprofilering med «Butikk-n

TEKST OG FOTO: ▼

Bjørn Nymoen og «Pris» – først i Norge med «Minibank» in- stallert i butikken!

KAI SPYDEVOLD

Som kjent, vet vi at etablering av minibanker i butikker er en trend i det store utland. Blant annet USA, som alltid ligger fremst på nyheter og utvikling. Det ble altså «Pris», Horten, og Nymoen – som satte denne formen for moderne butikkutvikling ut i praktisk virkelighet – her til lands. Norges Kjøbmannsblad har vært i Horten og snakket med betjening og kunder som alle bare er fulle av lovord om tiltaket med egen minibank. Selvfølgelig henvendte vi oss også personlig til Nymoen og stilte bl.a. disse spørsmålene:



Vi tok i bruk walk inn kjølerom som en av de første kjedene i Norge



250 kvadratmeter er satt av til selvbetjent kjølerom. Her er det bl.a. lagt opp til at man hver morgen skal få et fullstendig nytt og ferskt stortiment av kjøttvarer.

Denne mannen må være GÆÆÆÆ

Ja, denne mannen må være gæææærn, det var det folk i Horten sa om kjøpmann Bjørn Nymoen dengang han kjøpte 1. siden i Gjengangeren for å fortelle innbyggerne i kommunen at han, -som første kjøpmann i landet, gikk ut med tilbud om å la kundene få handle fra klokken åtte til åtte. Siden har vi sett at mange i landet har tatt etter denne ide, som altså stammer fra Horten og kjøpmann Bjørn Nymoen.

Tilbudet til forbruker er ikke fullt så godt lenger, kommunale byråkrater har gått inn og lagt ned forbud mot å ha oppe til kl. 20.00 på lørdager (forsi det den som kan?) slik at idag er det oppe til kl. 20.00 alle hverdager og til kl. 18.00 på lørdager. Idag, åtte år senere, er kjøpmann Bjørn Nymoen blitt en av Vestfolds sterke kjøpmenn og er daglig leder for Prisbutikkene som ligger spredt rundt omkring i Nordre del av Vestfold.

FRA OG MED MANDAG 5. DESEMBER

HVER DAG ÅPENT TIL

20⁰⁰ LØRDAG 18⁰⁰

LEDDAGSREKLAMME

ERN!

Bjørn Nymoen, eller Priskongen som han ofte blir kalt, representerer med sine Prisbutikker en årlig omsetning på ca. 200 mill. kroner. Kanskje er han ikke så gææærn likevel?

Gjengangeren

NÅ KAN DE HANDLE MATVARER

8-8 i **mini** vekter

HVERDAGER

LØRDAG 8⁰⁰-14⁰⁰

Tilbudene gjelder i alle Vekterbutikkene: Onsdag, torsdag, fredag og lørdag

ROKTE KJØTT

pris

PLUSS

HORTEN - HOLMESTRAND.

Husker
dere
denne
saken ?



Gj. 5/4 - 89

15

en ★ Brev til redaktøren ★

Flott, Pris-Nymoen

Fint at det finnes mennesker som deg i vårt overregulerte og kontrollerte samfunn. De kan ta motet fra folk, disse Sam.org. folkene med Jørn Arntzen i spissen - alt initiativ skal drepes.

Hele Horten syder over av tomme butikker; konkurser er dagligdags. Ingenting lønner seg lenger. Men Pris-Nymoen, du får butikkene dine til å gå. - Du gjør det til en fest å handle. Hvis karer som Arntzen skulle greie å kverke din tiltakslyst, og hvis de skulle medvirke til

at du får en klekkelig bot, da vil jeg stille meg i spissen for en innsamling så det ikke skal koste deg noen ting. Du gjør handling til en fest for oss, mange flotte tilbud har du i forretningene dine. Den «forbrytelsen» du har begått er i virkeligheten å skaffe flere arbeidsplasser. Jeg støtter deg fullt ut, det er slike karer som deg det er mangel på i Norge idag. Derfor går det så dårlig med oss. L.Ø. folkene tar motet fra folk.

Fornøyd Kunde

Litt skryt og dikt fikk vi også fra våre lojale kunder

Torsdag 13. april 1989

Gjengangereu

JUST
NU...

*Flere kjøpmenn,
stolte ranke -
rammet ble
av samme tanke:
«Hvis vi åpner
hele natten -
tjener vi
til mer enn skatten».
Tyv går fri
og bøller stikker -
lensmanns-ordre:*

*«Steng butikker!».
Hele verden
snudd på hode'.
Er nå dette
av det gode?
Vil vi ikke
«tyv i buret»
og at Pris
kan glemme uret?*

BS

En epoke er over
og en ny starter

Samarbeide til 600 millioner



Bjørn Nymoen med sine Pris-butikker og Reidulf Hogsrød fra Alles presenterer et nytt og slagkraftig samarbeide. (Foto: Marion Olaussen)



ALLES PRIS-KJEDEN

- * ETABLERT 1. JAN. 1990
- * 19 BUTIKKER I VESTFOLD
- * DRIVES ETTER FRANCHISEKONSEPT
- * OMSETNING 1990: 600 MILLIONER
- * MARKEDSANDEL I VESTFOLD PÅ 27%
- * SYSSELSETTER CA. 270 ANSATTE
- * HOVEDKONTORET LIGGER I STOKKE
- * EGET REGNSKAPSKONTOR



* 19 BUTIKKER I
VESTFOLD
27% MARKEDSANDEL



Giftemål på Hotell klubben i Tønsberg. Reidulf Brudgom, Bjørn brud og Bent Brudenugg.



Glad kort automaten med bonger var en «nyskapning for Norsk dagligvare handel

Bli Gla' kort
medlem!
Du får 5
pang-tilbud
i uken som
medlem av
Alles Pris
Spareklubb!





- * BLOMSTRAVDELING
Vi samarbeider med Norges
«proffeste» leverandør,
Buketten



- * VI GÅR NYE VEIER
- * FILMINNLEVERING

**Snipp
snapp
snute og
så var
eventyret
ute**



Overtagelsen av Alles-Pris ble bl.a. markert ved at kjedens kjøpmenn igår inntok podiet på Oslo Plaza og med plakater formet dette fryktinngydende budskap.

BUTIKK DATA AS

BJØRN NYMOEN - STORGT. 19 - 3190 HORTEN TLF. 033/41195



Åpningen av
Horten
ButikkData
feires med
STIL





Kjøpmann Bjørn Nymo

Det måtte en kjøpmann til for å løse dagligvarehandelens databehov.

Dette er kjøpmann Bjørn Nymo. Allerede i begynnelsen av 1980-årene forstod han hvilke enorme muligheter dagligvarebransjen hadde ved å ta i bruk EDB. Nymo startet Horten Butikkdata som idag er en del av Merkantildata A/S.

Butikkdata gir full kontroll med salg, priser og fortjeneste. Erfaringer fra butikker som har installert butikkdata viser at disse har oppnådd store forbedringer på butikkens fortjeneste. I tillegg gir butikkdatasystemet en rekke andre fordeler som vil

forenkle arbeidet i butikken.

Send inn kupongen idag eller ring oss så får du vite mer om hva butikkdata kan bety i din forretning.



- Ja takk, send meg brosjyren om EDB i dagligvarebransjen.
- Jeg ønsker å bli kontaktet for å få nærmere informasjon.

Navn: _____
Firma: _____
Adresse: _____
Postnr./sted: _____ Telefon: _____



Kupongen sendes til:
Merkantildata A/S Lørenfaret 1, Postboks 218 Økern, 0510 Oslo 5 Eller ring Geir Nygaard på telefon (02) 64 58 00. SK









Åpning av Horten ButikkData



**TRYKK PÅ BUTIKKDATA LOGOEN OVER FOR
Å SE EN 10 MINUTTERS FILM FRA ÅPNINGEN.**

Ta gjerne også en titt på www.nymoen.info